

PENGUKURAN SIFAT BERSUNGGUH-SUNGGUH UNTUK PESERTA PROGRAM
AMANAH IKHTIAR MALAYSIA (AIM) MENGGUNAKAN TEKNIK
BIOFEEDBACK BAGI USAHAWAN WANITA PROJEK
AGROPOLITAN TANJUNG BATU,
PEKAN, PAHANG

NAZROLNIZAH BINTI MOHAMAD NOORZELI

Tesis ini dikemukakan sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat penganugerahan
Ijazah Sarjana Teknologi Kemanusiaan (Sistem Prestasi Manusia)

Pusat Bahasa Moden dan Sains Kemanusiaan
UNIVERSITI MALAYSIA PAHANG

JANUARI 2015

ABSTRAK

Bersungguh-sungguh bermaksud suatu perbuatan untuk bekerja kuat atau berusaha dengan sepenuh hati manakala sifat bersungguh-sungguh pula merujuk kepada perbuatan melakukan sesuatu tugas dan komited terhadap tugas tersebut. Sifat bersungguh-sungguh adalah penting di kalangan usahawan untuk meningkatkan prestasi perniagaan. Walau bagaimanapun, tumpuan kajian sebelum ini menggunakan Ujian Psikometrik dan Ujian Penilaian Personaliti yang hanya mengukur sifat usahawan dari aspek psikologi dan tidak dari aspek fisiologi. Literatur kajian menunjukkan bahawa masih belum ada kajian yang mengukur sifat bersungguh-sungguh di kalangan usahawan menggunakan pendekatan psikofisiologi. Oleh itu, kajian ini penting untuk membuat pengukuran sifat bersungguh-sungguh di kalangan peserta program Amanah Ikhtiar Malaysia menggunakan teknik *Biofeedback*. Objektif kajian adalah untuk mengukur profil sifat bersungguh-sungguh peserta wanita dalam projek Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dalam aspek kejayaan perniagaan dan HRV (Heart Rate Variability) serta melihat sejauh mana hubungan antara profil sifat bersungguh-sungguh dalam aspek kejayaan perniagaan dengan profil HRV di kalangan peserta. Seramai 35 orang responden terlibat dalam kajian ini di kalangan peserta program keusahawanan AIM Projek Agropolitan Tanjung Batu, Pekan, Pahang di mana data di kumpul melibatkan analisa untung dan jualan, analisa HRV; Very Low Frequency (VLF), Low Frequency (LF) dan High Frequency (HF), serta analisis statistik korelasi untuk mengkaji hubungan di antara HRV dan perniagaan. Dapatan kajian menunjukkan terdapat hubungan yang sangat kuat di antara data perniagaan dan HRV di kalangan peserta dengan nilai skor 0,80-1,00. Dapatan menunjukkan terdapat hubungan yang kuat antara data perniagaan responden dengan data HRV yang di peroleh dari segi skor terkumpul, HRV HF, LF dan VLF di kalangan peserta. Ini membuktikan peserta yang baik perniagaannya juga mempunyai pencapaian yang baik dalam profil HRV. Hasil kajian mendapati teknik Biofeedback HRV sesuai digunakan untuk mengukur sifat bersungguh-sungguh di kalangan usahawan serta berupaya membantu meningkatkan prestasi perniagaan di kalangan peserta.

ABSTRACT

Earnest means an act to work hard or strive wholeheartedly while earnest nature refers to the act of doing a task and be committed to the task. Earnest is important among entrepreneurs due to the witnessed increase of the competitiveness of business performance. However, the focus of previous studies using Psychometric Testing and Inventory Personality only measures the entrepreneurs' nature from psychological and physiological aspects. Nevertheless, previous literature showed that there is no current study focus on the earnest among entrepreneurs using psychophysiology approach. Thus, this study was aimed to measure nature of earnest among Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) participants through Biofeedback techniques. Objectives of the study were to measure the profile of earnest among female participants in AIM in terms of business success and Heart Rate variability (HRV) and to review the relationship between the profile of earnest in terms of business success with the HRV profile of the participants. A total of 35 respondents participated in this study were among AIM entrepreneurial participants at Agropolitan Project, Tanjung Batu, Pekan, Pahang. The data collected went through analysis of profits and sales, analysis of HRV (VLF, LF and HF) and statistical correlation analysis to examine the relationship between HRV and business achievements. Result showed that there was a very strong correlation between business achievements and HRV data among participants with the value of 0.80 to 1.00. Results showed that there is a such strong relationship between participants business results and the HRV obtained in terms of cumulative score, HRV HF, LF and VLF approved that there is a very strong relationship between the profile of earnest in terms of business success and HRV. The study showed that HRV Biofeedback techniques should been used to measure nature of earnest among entrepreneurs and should improve the business performance among participants.

ISI KANDUNGAN

Muka surat	
PENGAKUAN PENYELIA	ii
PENGAKUAN PELAJAR	iii
PENGHARGAAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
ISI KANDUNGAN	viii
SENARAI JADUAL	xiii
SENARAI GAMBARAJAH	xvi
SENARAI SINGKATAN	xviii

BAB 1 PENGENALAN

1.1	Pengenalan	1
1.2	Pernyataan Masalah	5
1.3	Objektif Kajian	11
1.4	Persoalan Kajian dan Hipotesis	11
1.4.1	Persoalan Kajian	11
1.4.2	Hipotesis Kajian	12
1.5	Kepentingan Kajian	12
1.5.1	Kepentingan Kepada Ilmu Pengetahuan	12
1.5.2	Kepentingan Kepada Usahawan	13
1.5.3	Kepentingan Kepada Kerajaan dan Pembuat Dasar	13
1.6	Skop Penyelidikan	14
1.6.1	Tumpuan Kajian Ini Menggunakan Modaliti Biofeedback HRV Sahaja	14
1.6.2	Sampel Kajian Ini Hanya Melibatkan Peserta Projek Agropolitan Tanjung Batu, Pekan, Pahang	15
1.7	Definisi Istilah Biofeedback	16
1.8	Rumusan	19

BAB 2 KAJIAN LITERATUR

2.1	Pengenalan	20
2.2	Sifat Bersungguh-sungguh	20
2.2.1	Definisi Sifat Bersungguh-sungguh	21
2.2.2	Definisi Usahawan yang Bersungguh-sungguh	21
2.2.3	Ciri-ciri Sifat Bersungguh-sungguh Individu	22
2.2.4	Kepentingan Sifat Bersungguh-sungguh Pada Usahawan	23
2.2.5	Ciri-ciri Usahawan yang Bersungguh-sungguh	24
2.2.6	Definisi Usahawan dalam Konteks Islam	26
2.2.7	Konsep Etika Pengurusan Perniagaan dalam Islam	27
2.3	Ciri Orang yang Bersungguh-sungguh dari Perspektif Islam	28
2.4	Kajian Terdahulu Berkaitan Matlamat Meningkatkan Prestasi Jualan bagi Usahawan yang Bersungguh-sungguh	30
2.5	Kolaborasi Utama dalam Kajian Sifat Bersungguh-sungguh	33
2.5.1	Projek Agropolitan	33
2.5.2	Usahawan Wanita AIM	35
2.5.3	Amanah Ikhtiar Malaysia	36
2.6	Teknik Pengukuran Sifat Bersungguh-sungguh	36
2.6.1	Penggunaan Latihan Biofeedback	36
2.6.2	Teknik pengukuran melalui mengukur HRV responden	37
2.6.3	Mengukur dapatan perniagaan responden	37
2.7	Penggunaan Teknik Biofeedback Untuk Mengukur Prestasi Individu	38
2.7.1	Biofeedback Mengurangkan Sifat Tertekan (Stress)	38
2.7.2	Biofeedback Meningkatkan Prestasi Sukan	39
2.7.3	Biofeedback Meningkatkan Prestasi Muzik	39
2.7.4	Biofeedback Meningkatkan Prestasi Pendidikan	40
2.7.5	Biofeedback Meningkatkan Prestasi Pekerjaan	40
2.8	Pengenalan kepada Psikologi, Fisiologi dan Psikofisiologi	41
2.8.1	Psikologi	41
2.8.2	Fisiologi	41
2.8.3	Psikofisiologi	42
2.9	Teori Pembangunan Psikososial Kemanusiaan	42
2.10	Kaitan Sifat Bersungguh-sungguh dan Psikofisiologi	44
2.11	Ciri Sifat Bersungguh-sungguh dari Aspek Psikofisiologi dan HRV	45
2.11.1	HRV dan Latihan Biofeedback	45
2.11.2	HRV dan Hubungannya dengan Sikap Individu	46

2.11.3	HRV dan Sifat Bersungguh-sungguh	46
2.11.4	Hubungan Antara HRV dengan Perniagaan dan Sifat Kesungguhan	47
2.11.5	Hubungan antara Faktor Psikofisiologi dengan Latihan Biofeedback	47
2.11.6	Hubungan Antara Latihan Biofeedback dan Pernafasan Resonan	48
2.12	Kaitan Antara HRV yang Baik dan Pengesanan Sifat Bersungguh-sungguh dengan Peningkatan Spektrum HRV VLF, LF dan HF	50
2.12.1	Spektrum Kuasa	53
2.12.2	Kaitan Antara Pernafasan dan Hubungannya dengan Sikap Individu	55
2.13	Kepentingan Sifat Bersungguh-sungguh dalam Perniagaan	58
2.14	Rumusan	60

BAB 3 METODOLOGI PENYELIDIKAN

3.1	Pengenalan	61
3.2	Proses Kajian	62
3.3	Rekabentuk Kajian	64
3.4	Kaedah Pengambilan Data	65
3.4.1	Kaedah 1	65
	1. Temubual Berstruktur 1	67
	2. Temubual Berstruktur 2	72
	3. Temubual Berstruktur 3	76
3.4.2	Kaedah 2: Analisis Dokumen	80
3.4.3	Analisis Statistik Korelasi	81
3.5	Populasi dan Sampel Kajian	85
3.5.1	Populasi	85
3.5.2	Sampel Kajian	86
3.6	Pengumpulan Data	87
3.6.1	Kaedah 1: Penggunaan EmWave	88
3.6.2	Kaedah 2: menggunakan Borang DASS	93
3.6.3	Sesi Latihan Biofeedback	95
	1. Sesi 1	95
	2. Sesi 2	96
	3. Sesi 3	96
	4. sesi 4	97
	5. Sesi 5	98

3.7	Analisis Data	98
3.8	Kajian Rintis	99
3.8.1	Kajian Rintis Untuk Menilai Kesan Program Latihan Biofeedback	99
3.9	Rumusan	100

BAB 4 DAPATAN KAJIAN

4.1	Pengenalan	101
4.2	Demografi Sampel Kajian	101
4.2.1	Lokasi Asal Peserta	102
4.2.2	Pengalaman Dalam Perniagaan	103
4.2.3	Bilangan Anak Peserta	104
4.3	Dapatan Kajian	105
4.3.1	Dapatan analisa Temubual Berstruktur 1, 2 dan 3 Definisi Bersungguh-sungguh	105
4.3.2	Ciri Bersungguh-sungguh	106
4.3.3	Sifat Bersungguh-sungguh	107
4.4	Dapatan Analisis Data Temubual Berstruktur 2	108
4.4.1	Matrik Persamaan Sifat Bersungguh-sungguh dari sudut Psikologi	108
4.4.2	Matrik Persamaan Sifat Bersungguh-sungguh dari sudut Fisiologi	109
4.4.3	Matrik Persamaan Sifat Bersungguh-sungguh dari sudut Psikofisiologi	110
4.5	Profil Sifat Bersungguh-sungguh dengan Pernyataan Objektif dan Hipotesis Kajian	111
	1. Objektif 1	111
	2. Objektif 2	118
	3. Objektif 3	123
	4. Hipotesis 1	127
	5. Hipotesis 2	131
	6. Hipotesis 3	135
	7. Hipotesis 4	138
4.6	Dapatan Analisa Teori DASS	142
4.7	Rumusan	147

BAB 5 DISKUSI DAN CADANGAN

5.1	Pengenalan	148
5.2	Diskusi Dapatan Kajian	148
5.2.1	Diskusi Objektif 1	150
5.2.2	Diskusi Objektif 2	152
5.2.3	Diskusi Objektif 3	153
5.2.4	Diskusi Hipotesis 1	155
5.2.5	Diskusi Hipotesis 2	156
5.2.6	Diskusi Hipotesis 3	158
5.2.7	Diskusi Hipotesis 4	159
5.3	Diskusi Manfaat Kajian Biofeedback	161
5.4	Diskusi Manfaat daripada Kajian Sifat Bersungguh-sungguh	164
5.4.1.	Manfaat Kepada Usahawan	164
5.4.2.	Manfaat Kepada Kerajaan dan Pembuat Dasar	164
5.4.3.	Manfaat Kepada Bidang Ilmu	165
5.5	Limitasi Kajian	166
5.6	Cadangan Kajian Masa Hadapan	167
5.7	Kesimpulan	169

SENARAI RUJUKAN	171
------------------------	-----

LAMPIRAN

A	MAKLUMAT PERSETUJUAN	187
B	BORANG DASS	189
C	JENIS-JENIS PERNAFASAN	192
D	DAPATAN ANALISA TEMUBUAL BERSTRUKTUR 1, 2 DAN 3	195
E	DAPATAN DATA PERNIAGAAN PESERTA	200
F	DAPATAN DATA HRV PESERTA	207
G	GAMBARAJAH SKOR KOHEREN PESERTA	216
H	GRAF SKOR KOHEREN PESERTA	223

PENERBITAN	225
-------------------	-----

SENARAI JADUAL

No. Jadual	Tajuk	Muka Surat
3.1	Soalan-soalan temubual berstruktur 1	68
3.1.1	Perbandingan pendapat pengurus AIM, MARA dan TEKUN	70
3.2	Soalan-soalan temubual berstruktur 2	72
3.2.1	Perbandingan pendapat Doktor Klinik Kesihatan Nenasi, Pekan dan Peramu Jaya	74
3.3	Soalan-soalan temubual berstruktur 3	77
3.3.1	Contoh perbandingan pendapat yang diperolehi daripada usahawan wanita	78
3.4	Interpretasi nilai r (Korelasi Pearson)	84
3.5	Indeks tahap penarafan skala DASS	94
4.1	Keputusan statistik diskriptif lokasi asal peserta	102
4.2	Demografi bilangan anak peserta	104
4.3	Analisis Data Temubual Berstruktur 1	105
4.3.1	Definisi Bersungguh-sungguh	105
4.3.2	Ciri Bersungguh-sungguh	106
4.3.3	Sifat Bersungguh-sungguh	107
4.4	Analisi data temubual berstruktur 2	108
4.4.1	Sifat Bersungguh-sungguh dari sudut Psikologi	108
4.4.2	Sifat Bersungguh-sungguh dari sudut Fisiologi	109
4.4.3	Sifat Bersungguh-sungguh dari sudut Psikofisiologi	110
4.5	Analisis keuntungan jualan	112
4.6	Sampel yang memperolehi jumlah keuntungan tinggi dan skor HRV HF paling tinggi	114
4.7	Julat amaun pendapatan peserta	116

4.8	Peratus bayaran balik pinjaman	117
4.9	Perbezaan Skor HRV HF Sampel dari sesi 1 hingga 5	118
4.10	Dapatan HRV HF sampel	119
4.11	Dapatan HRV skor terkumpul	120
4.12	Perbezaan Skor Terkumpul dan BPM Purata Sesi 1 dan Sesi 5	120
4.13	Rumusan Min purata bagi skor HRV, BPM dan Skor terkumpul kelima-lima sesi	121
4.14	Interpretasi nilai r (Pearson)	123
4.15	Skor spektrum HRV VLF sampel	128
4.16	Jumlah keuntungan tertinggi peserta dibandingkan dengan skor HRV VLF pada sesi pertama dan terakhir	129
4.17	Jumlah keuntungan terendah peserta dibandingkan dengan skor HRV VLF pada sesi pertama dan terakhir	130
4.18	Perbezaan keuntungan paling rendah dengan keuntungan paling tinggi sampel	131
4.19	Perbezaan skor koheren HRV LF sampel yang bersungguh-sungguh dengan sampel yang kurang bersungguh-sungguh pada sesi terakhir.	132
4.20	Skor spektrum HRV LF sampel	133
4.21	Purata skor HRV LF dan HRV VLF responden bagi sesi 1 hingga sesi 5	133
4.22	Perbezaan sampel yang memperolehi keuntungan paling tinggi dengan skor HRV LF sesi akhir	135
4.23	Bayaran pinjaman di terima daripada sampel paling tinggi untung	136
4.24	Skor HRV LF responden sesi 1 hingga sesi 5	136
4.25	Jumlah pendapatan bagi sampel berkeuntungan rendah dan Min skor HRV VLF	139
4.26	Bayaran pinjaman yang di terima daripada sampel yang berkeuntungan rendah	140

4.27	Skor HRV VLF peserta bagi sesi 1 hingga sesi 5	140
4.28	Indeks tahap penarafan skala DASS	143
4.29	Dapatan Median 25-75 kuartil untuk skor Dass pada sebelum dan selepas sesi latihan Biofeedback	144
4.30	Peratusan Skor Cut-off DASS (mengikut kategori) pada sebelum dan selepas sesi latihan	145
4.31	Perbezaan Peratusan bagi Skala DASS mengikut kategori pada sebelum dan selepas sesi latihan	146

SENARAI GAMBARAJAH

No. Gambarajah	Tajuk	Muka Surat
2.1	Hubungan antara pernafasan, tekanan darah dan <i>Heart Rate</i> pada frekuensi resonan	50
2.2	Sistem pernafasan manusia	52
2.3	Spektrum kuasa	53
2.4	Spektrum kuasa individu pada permulaan latihan	54
2.5	Spektrum kuasa individu pada sesi akhir latihan	55
2.6	Emosi pantulan dalam Corak Irama Hati	56
2.7	HRV tinggi, koherens tinggi (ukuran sebenar) yang dihasilkan apabila bernafas pada frekuensi rendah (LF)	57
2.8	HRV rendah, koherens sederhana [ukuran sebenar yang dihasilkan apabila bernafas pada frekuensi tinggi (HF)]	58
3.1	Proses Kajian	62
3.2	Rekabentuk Kajian	64
3.3	Rekabentuk Kajian: one-group, posttest-only research design	65
3.4	Proses aliran pengumpulan data dalam latihan Biofeedback Emwave	87
3.5	Peralatan HearthMath EmWave desktop	88
4.1	Carta umur responden	102
4.2	Jenis perniagaan peserta	103
4.3	Julat amaun keuntungan	113
4.4	Graf Jualan dan Modal keseluruhan peserta	115
4.5	Korelasi skor (HRV HF) sesi 5 dengan julat keuntungan jualan	124
4.6	Korelasi skor terkumpul sesi 5 dengan amaun keuntungan bersih	125

4.7	Korelasi (HRV HF) sesi 5 dengan amaun keseluruhan jualan	125
4.8	Korelasi skor Terkumpul sesi 5 dengan amaun jualan bersih	126
4.9	Peratus keuntungan peserta mengikut kategori	127
4.10	Skor HRV VLF responden bagi sesi 1 hingga sesi 5	129
4.11	Korelasi HRV LF dengan keuntungan perniagaan	137
4.12	Skor HRV LF responden bagi sesi 1 hingga sesi 5	137
4.13	Korelasi HRV VLF dengan Keuntungan Rendah	139

SENARAI SINGKATAN

HR	Heart Rate / Kadar Hati
HRV	Heart Rate Variability / Kebolehubahan Kadar Hati
ANS	Autonomic Nervous System / Sistem Saraf Autonomik
CNS	Central Nervous System / Sistem Saraf Pusat
SNS	Sympathetic Nervous System / Sistem Saraf Simpatetik
PNS	Parasympathetic Nervous System / Sistem Saraf Parasimpatetik
LF	Low Frequency / Jalur Frekuensi Rendah
VLF	Very Low Frequency / Jalur Frekuensi Sangat Rendah
HF	High Frequency / Jalur Frekuensi Tinggi
PS	Power Spectrum / Spektrum Kuasa
RSA	Respiratory Sinus Arrhythmia / Pernafasan Sinus Aritmia
r^2	Square of Pearson Correlation / Pekali Korelasi Pearson

BAB 1

PENGENALAN

1.1 PENGENALAN

Menurut Kamus Dewan Bahasa dan Pustaka (2009), bersungguh-sungguh bermaksud suatu perbuatan untuk bekerja kuat atau berusaha dengan sepenuh hati bagi memenuhi maksud perihal ketekunan, kerajinan dan kesungguhan seseorang. Bersungguh-sungguh juga didefinisikan sebagai suatu perbuatan untuk melaksanakan sesuatu dengan segenap hati dan sepenuh minat serta benar-benar berusaha dengan sekuat-kuatnya (Kamus Dewan, 2009). Manakala sifat bersungguh-sungguh pula merujuk kepada perbuatan melakukan sesuatu tugas dengan sepenuh hati dan komited terhadap tugas tersebut (Kamus Dewan, 2009). Oleh itu, bersungguh-sungguh boleh didefinisikan sebagai perbuatan untuk melakukan sesuatu secara serius dan bermatlamat berpandukan kepada sasaran serta matlamat perbuatan tersebut dilaksanakan (Kamus Dewan Bahasa dan Pustaka, 2009).

Menurut Hedley (2006), seseorang individu akan bersungguh-sungguh dalam melakukan sesuatu pekerjaan contohnya perniagaan kerana mereka sayangkan pekerjaan tersebut manakala menurut Hewlett dan Luce (2006), sesetengah orang bekerja kuat untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup di masa hadapan. Konsep bekerja bersungguh-sungguh yang diuraikan oleh Hedley (2006); Hewlett dan Luce (2006) ini boleh dicirikan sebagai sifat kesungguhan seseorang individu untuk berusaha keras mencapai kejayaan dalam hidup. Konsep bersungguh-sungguh boleh digunakan sebagai penggerak kepada motivasi dalaman individu (Locke & Edwin, 1968) untuk berusaha mencapai taraf hidup yang lebih baik seperti penemuan kajian oleh Jurgen dan Anke (2001).

Dalam Islam, konsep bersungguh-sungguh merupakan satu elemen penting bagi setiap umat Islam dalam menjalani kehidupan harian (Syed Omar, 2012). Istilah bersungguh-sungguh itu sendiri merupakan suatu tuntutan dalam Islam bagi melaksanakan segala perintah Allah S.W.T. Umat Islam adalah dituntut untuk menjalani ibadah harian dengan bersungguh-sungguh kerana tugas ibadah yang Allah S.W.T. amanahkan kepada hamba-Nya tidak mungkin dapat dilaksanakan tanpa kesungguhan dan tekad yang kuat (Syed Omar, 2012). Bekerja untuk meneruskan kelangsungan hidup merupakan suatu tuntutan dalam Islam. Perniagaan juga merupakan suatu pekerjaan yang amat dituntut dalam Islam (Abdul Rahman Embong, 2012). Oleh itu, perintah melakukan kebaikan yang Allah jelaskan dalam Al-Quran seringkali diungkapkan dengan penekanan yang menunjukkan bahawa perintah tersebut hendaklah dilaksanakan dengan bersungguh-sungguh. Menurut Syed Omar (2012) lagi, sifat bersungguh-sungguh tersebut adalah pemangkin kepada kejayaan umat Islam dalam melaksanakan kehidupan harian terutamanya dalam bidang perniagaan.

Mohd Khafidz Soroni daripada Jabatan Al-Quran dan As-Sunnah (Institut Kajian Hadith-INHAD Kolej Ugama Islam Selangor) menyatakan bahawa terdapat sebuah hadith yang sering digunakan bagi menggalakkan masyarakat Islam menceburi bidang perniagaan. Hadith tersebut dicatatkan oleh Imam al-Ghazali (w. 505H) di dalam kitabnya yang terkenal iaitu Ihya' 'Ulumuddin. Imam al-Ghazali menukilkan dalam kitab Qut al-Qulub oleh Abu Talib al-Makki (w. 386H) bahawa Rasulullah (S.A.W) telah bersabda:

عَلَيْكُمْ بِالْجَارَةِ إِنَّ فِيَّهَا سَعَةَ إِعْشَارِ الرِّزْقِ

“Berniagalah kamu kerana sembilan persepuluh punca rezeki adalah dalam perniagaan”

(Hadith Riwayat Imam al-Ghazali; 505 H)

Berdasarkan kajian dan rumusan oleh ulama hadith, terdapat hadith yang mempunyai maksud yang sama dengan hadith yang disebutkan di atas yang diriwayatkan oleh Nu'aim Bin Abdul ar-Rahman dan Sunan Sa'id Bin Mansur secara mursal serta terdapat satu riwayat sokongan daripada Yahya bin Jabir at-Ta'i, yang kesemuanya meriwayatkan lafaz hadith di atas tadi dengan lafaz berikut:

تسعة عشر الرزق في كل تجار

“Sembilan persepuluh punca rezeki adalah di dalam perniagaan”

(Hadith Riwayat Imam al-Ghazali; 505 H)

Islam amat menggalakkan perniagaan di kalangan umatnya. Bahkan Nabi Muhammad S.A.W sendiri pernah berniaga semasa mudanya dan ramai daripada kalangan sahabat Nabi S.A.W. menceburi bidang ini. Ini kerana banyak rezeki yang diperoleh dengan perniagaan dan mampu menjana kekuatan ekonomi umat Islam. Malahan kebanyakan bidang pekerjaan seperti penternakan, pertanian, pertukangan dan sebagainya akan berakhir dengan urusan jual beli bagi mendapatkan hasil keuntungan (Mohd Khafidz Soroni, 2013).

Menurut Abdul Rahman (2007), salah satu kunci kejayaan dalam perniagaan adalah untuk menjalankan perniagaan dengan bersungguh-sungguh. Kajian sifat kesungguhan juga telah lama dijalankan di Negara Barat seperti Amerika Utara dan juga Eropah. Menurut Hochschild (1997), sifat bersungguh-sungguh penting bagi melaksanakan sesuatu pekerjaan. Selain itu, kajian oleh David dan Younghwan (2009), mendapati kehidupan manusia menjadi lebih bermakna apabila melakukan sesuatu pekerjaan contohnya perniagaan dan lebih memberi kepuasan berbanding kehidupan tanpa pekerjaan. Teori sifat kesungguhan oleh Chowdhury dan Jhinuk (1993) menjelaskan bahawa sifat kesungguhan penting bagi individu untuk meningkatkan keyakinan diri. Kajian oleh Niladri, James dan Yin (2013) mendapati sifat bersungguh-sungguh mendorong manusia melakukan perbuatan atau pekerjaan yang baik ke arah matlamat yang ditetapkan.

Menurut Rossano dan Wendy (1999) pula, konsep bersungguh-sungguh dalam perniagaan penting untuk berusaha memajukan diri. Kajian oleh Liang-Jun, Cong-Cao dan Ya-Nan (2013) mendapati sifat bersungguh-sungguh menjadikan seseorang bekerja kuat dan gigih berusaha memajukan perniagaan. Selain itu, menurut Locke dan Garry (1990); Adam (2008), sifat bersungguh-sungguh amat penting kepada usahawan kerana individu yang mempunyai kesungguhan untuk berjaya akan menggunakan kemampuan dalaman dan luarannya untuk berusaha bersungguh-sungguh mencapai kejayaan. Seterusnya kajian Louis dan Stephen (2009) mendapati sifat bersungguh-sungguh

penting bagi memastikan matlamat yang ingin dicapai dalam perniagaan terlaksana. Manakala menurut Jurgen dan Anke (2001), untuk mencapai matlamat dalam perniagaan, usahawan memerlukan keyakinan diri (Locke & Edwin, 1968) dan motivasi (Susan, 1995) yang tinggi dari sudut mental, emosi dan fisiologi. Ini bermaksud, sifat bersungguh-sungguh menjadi pendorong bagi seseorang individu berusaha dengan gigih iaitu bekerja kuat untuk mencapai matlamat hidup dan meningkatkan pendapatannya (Sujan & Harish, 1986; Richard, 2009).

Kajian oleh Earley, Christopher dan Terry (1989); Jurgen dan Alexander (2013) mendapati usahawan yang mempunyai matlamat untuk berjaya akan menetapkan suatu prestasi dalam peningkatan perniagaan mereka bagi mengejar matlamat yang telah ditetapkan. Selain itu, menurut Locke dan Garry (1990), sifat bersungguh-sungguh ini boleh menjadi suatu kaedah untuk mengukur pengurusan jualan dan peningkatan prestasi (Adam, 2008) bagi mencapai matlamat jualan dan memotivasikan individu untuk berjaya dalam hidup. Menurut Susan (1995), individu yang mempunyai ciri-ciri sifat bersungguh-sungguh mempunyai motivasi diri yang tinggi, keyakinan diri yang kuat, tidak mudah berputus asa dan yakin dengan kemampuan diri untuk berjaya dalam hidup. Manakala, menurut Barry dan James (1995); Christian, Wieseke dan Bryan (2011), individu yang percaya pada kemampuan diri akan menetapkan satu tahap pencapaian matlamat dalam apa juga bidang yang diceburi sebagai penanda aras kejayaannya. Seseorang yang mempunyai sifat bersungguh-sungguh merupakan insan yang tabah, penyabar, mampu mengawal emosi dalaman dan luaran (Van Gemmert & Van Galen, 1997) serta mempunyai matlamat untuk mengubah taraf hidup sedia ada kepada yang lebih baik melalui kesungguhan dan keyakinan untuk berjaya dalam bidang yang diceburi (Susan, 1995).

Berdasarkan contoh kajian bersungguh-sungguh dalam perniagaan seperti yang diuraikan di atas, dapat disimpulkan bahawa bersungguh-sungguh membawa maksud keazaman, ketekunan, kerajinan dan kesungguhan seseorang untuk melakukan sesuatu perbuatan secara komited dan fokus terhadap usaha yang dilakukan bagi mencapai matlamat berpandukan sasaran matlamat tersebut ingin dilaksanakan.

1.2 PERNYATAAN MASALAH

Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) merupakan badan amanah persendirian yang ditubuhkan pada 17 September 1987 melalui Suratcara Perjanjian AIM dan didaftarkan di bawah Akta Amanah (Pemerbadanan) 1952 (pindaan 1981), (Akta 258). Objektif AIM adalah untuk mengurangkan kemiskinan di kalangan penduduk berpendapatan rendah di Malaysia dengan menyediakan pembiayaan kredit mikro kepada golongan miskin sebagai modal perniagaan untuk meningkatkan pendapatan isi rumah mereka (Amanah Ikhtiar Malaysia, 2013). AIM menyediakan kemudahan kewangan kepada usahawan wanita serta memberikan bimbingan dan latihan berterusan dalam bidang yang diceburi (Amanah Ikhtiar Malaysia, 2013). Strategi pelaksanaan program AIM adalah menyediakan produk pembiayaan seperti Ikhtiar Rezeki, Ikhtiar Penyayang, Ikhtiar Bestari dan Ikhtiar Sejahtera. Produk Ikhtiar Rezeki pula dibahagikan kepada empat jenis iaitu Ikhtiar Mesra, Ikhtiar Srikandi, Ikhtiar Wibawa dan Ikhtiar Wawasan (Amanah Ikhtiar Malaysia, 2013).

Menurut Abdul Rahman (2007), penglibatan usahawan wanita dalam AIM amat penting untuk memastikan matlamat AIM membangunkan komuniti yang tidak berpendapatan tetap mencapai sasaran. Menurut Mohamad Zaini Omar (2007), ciri-ciri usahawan wanita yang disasarkan oleh AIM adalah golongan suri rumah yang tidak bekerja dan sanggup berusaha mengubah taraf hidup ke arah yang lebih baik. Manakala menurut Samir Muhazzab dan Sara Shakilla (2012), untuk mencapai matlamat tersebut, usahawan wanita ini harus memiliki sifat bersungguh-sungguh dalam berusaha membangunkan perniagaan mereka kerana hanya dengan kesungguhan untuk berjaya sahaja mereka mampu membayar balik pinjaman secara konsisten (Amanah Ikhtiar Malaysia, 2013). Menurut kajian oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (2013), masalah yang dihadapi oleh usahawan wanita dalam AIM ialah kelemahan motivasi dan kelemahan sifat bersungguh-sungguh. Ini kerana kebanyakan daripada mereka tidak mempunyai pengalaman dalam bidang perniagaan dan kurang berpendidikan (Amanah Ikhtiar Malaysia, 2013). Selain itu, kurangnya motivasi dan tiada kemahiran dalam membangunkan perniagaan menjadi faktor utama kegagalan mereka untuk berjaya (Smith, Ken, Edwin, Locke & David, 1990).

Menurut Mohamad Zaini (2007), kekurangan modal perniagaan menjadi faktor utama kegagalan sesebuah perniagaan. Selain itu lokasi perniagaan yang tidak sesuai menyebabkan perniagaan kurang mendapat sambutan (Sujan, Barton & Nirmala, 1994). Manakala menurut Spiro, Rosann dan Barton (1990), ketiadaan ilmu keusahawanan melemahkan kemampuan seseorang untuk menambah idea mengembangkan perniagaan. Kajian oleh Stephen (1998) mendapati produk yang kurang permintaan serta operasi perniagaan yang tidak konsisten menyebabkan sesebuah perniagaan kurang berjaya.

Kajian oleh Ruth (2006) mendapati kelemahan sifat bersungguh-sungguh dalam diri usahawan menyebabkan mereka sering dilanda tekanan dan kebimbangan (Lovibond & Lovibond, 1995) terhadap kegagalan perniagaan. Manakala kajian oleh Van Gemmert dan Van Galen (1997) pula mendapati tekanan dan kebimbangan berlaku kerana faktor psikofisiologi individu menjadi lemah. Selain itu, menurut Mary, Maribeth dan Colleen (2006), individu yang menghadapi kebimbangan tidak dapat berfikir secara kreatif dan inovatif untuk membangunkan perniagaan. Kesannya, kebanyakan pengusaha merasa kecewa dalam hidup apabila perniagaan tidak menunjukkan kejayaan dan menimbulkan implikasi lain seperti penurunan tahap kesihatan, kemurungan, kebimbangan ke arah kegagalan (Selye, 1956) dan menghadapi tekanan dalam hidup (Ruth, 2006). Kesan negatif ini seterusnya menyebabkan individu tersebut menjadi lemah dari segi fizikal, mental dan emosi (Susan, 1995).

Kajian pengukuran sifat bersungguh-sungguh ini penting untuk membantu usahawan wanita AIM meningkatkan sifat bersungguh-sungguh mereka bagi mencapai kejayaan dalam perniagaan (Amanah Ikhtiar Malaysia, 2013). Kajian ini juga penting untuk membuat pengukuran bagi mengesan sejauh mana sifat bersungguh-sungguh wujud dalam diri usahawan wanita AIM di Projek Agropolitan Tanjung Batu ini. Ini kerana sehingga kini, kajian yang membuat pengukuran sifat bersungguh-sungguh di kalangan usahawan masih kurang. Tumpuan kajian sebelum ini bagi mengesan sifat bersungguh-sungguh individu hanya mengukur personaliti dan psikologi menggunakan teknik ujian Psikometrik dan Inventori Personaliti (Kaplan, 2008 & Archer, 2006). Ujian Psikometrik dan Ujian Penilaian Personaliti hanya mengukur sifat individu dari aspek psikologi dan tidak dari aspek fisiologi (Van Der Merve, 2002; Thompson, 2004;

Monica & Jeremy, 2011). Kajian terdahulu yang menggunakan ujian psikometrik dan inventori personaliti tidak mengukur perubahan pada peningkatan kadar jantung (Heart Rate) dan kebolehubahan kadar jantung (Heart Rate Variability) individu sedangkan kajian pengukuran sifat bersungguh-sungguh adalah fokus kepada perubahan dalaman individu yang melibatkan perubahan HR dan HRV responden (Moss, 2004 & Thurber, 2006). Ujian terdahulu hanya mengukur faktor perubahan psikologi sahaja dan tidak mengukur perubahan fisiologi sampel yang terlibat (Kaplan & Saccuzzo, 2010).

Menurut Van Der Merve (2002), Psikometrik merupakan bidang yang berkaitan dengan teori dan teknik dalam pengukuran pendidikan dan psikologi. Kajian oleh Abigail (1992) menunjukkan ujian Psikometrik mengukur sifat dalaman individu melalui pengesanan secara psikologi sahaja. Selain itu, menurut Anastasi dan Urbina (1997), ujian Psikometrik digunakan untuk mempelajari perbezaan antara individu dan antara kumpulan. Ujian ini merangkumi pengukuran pengetahuan, kemampuan, sikap dan sifat keperibadian seseorang dari sudut luaran sahaja dan tidak dari sudut dalaman individu tersebut. Psikometrik merupakan bidang pengajian berkenaan dengan teori dan teknik pengukuran psikologi. Psikometrik adalah sebahagian daripada bidang yang bersangkutan dengan ukuran objektif kemahiran dan pengetahuan, kebolehan, sikap, personaliti, dan pencapaian pelajaran (Blanton & Jaccard, 2006). Kajian sebelum ini oleh Kaplan (2008) dan Thompson (2004), memberikan tumpuan terhadap pengukuran aspek personaliti sahaja. Sungguhpun ada kajian lain yang mengukur aspek psikologi seperti yang telah dijalankan oleh Kaplan dan Saccuzzo (2010), namun tumpuan kajian tersebut adalah lebih kepada aspek kemahiran, pengetahuan, kebolehan, sikap, pekerjaan dan minat (Blanton & Jaccard, 2006).

Manakala Inventori Personaliti pula merujuk kepada ujian fungsi psikologi (Ralph, 1998; Monica & Jeremy, 2011), Ujian ini digunakan untuk mengukur personaliti dan psikopatologi iaitu masalah kecelaruan personaliti seperti kemurungan, kebimbangan dan keagresifan. Borang penilaian inventori personaliti dikemaskini dan diperbaharui pada tahun 2008 untuk menangani kelemahan ujian psikometrik dan inventori personaliti untuk meningkatkan fungsi psikologi individu (Butcher, James, Carlton, Edward, Williams & Carolyn, 2008).

Sehingga kini ujian yang mengukur aspek kesungguhan menggunakan teknik Biofeedback adalah kurang dan memerlukan kepada kajian lanjut. Aspek kesungguhan adalah penting untuk meningkatkan minat seseorang kepada sesuatu perbuatan (Susan, 1995). Dalam kajian ini sifat kesungguhan tersebut diukur menggunakan teknik Biofeedback. Teknik Biofeedback telah terbukti berkesan dalam membantu perubahan tingkah laku individu (Nubli, 2008). Teknik Biofeedback juga telah banyak membantu dalam peningkatan prestasi individu dalam pelbagai bidang (Lehrer, 2007) seperti meningkatkan prestasi pembelajaran (Vitasari & Abdul Wahab, 2011), meningkatkan kognitif pekerjaan (Auditya, 2011), mengurangkan kesan ketagihan bahan seperti alkohol, rokok dan dadah (Botvin, 2000), meningkatkan prestasi sukan (Bar-Eli & Blumenstein, 2004) dan meningkatkan prestasi kesihatan (Pelletier & Lutz, 1988). Kajian sifat bersungguh-sungguh ini menggunakan teknik Biofeedback bagi mengukur tahap peningkatan HR dan HRV responden yang menjalankan perniagaan. Ini kerana banyak kajian sebelum ini telah menunjukkan bahawa teknik Biofeedback berjaya meningkatkan prestasi dalam pelbagai bidang.

Penggunaan kaedah Biofeedback di Malaysia adalah masih baru dan memerlukan kepada kajian yang lebih lanjut. Sungguhpun telah ada kajian berkenaan sifat kesungguhan yang dijalankan sebelum ini, namun kajian sifat bersungguh-sungguh individu menggunakan kaedah Biofeedback di kalangan usahawan adalah masih kurang. Menurut Kurt (2000), menggunakan pendekatan HRV dalam mengukur kesungguhan dapat memberi perubahan dalam peningkatan produktiviti pekerjaan seseorang. Kaedah Biofeedback HRV dapat mengukur perubahan sifat hati (sifat dalaman yang tidak dapat dilihat) melalui peralatan yang digunakan (Kurt, 2000). Ini kerana pengesanan HRV yang positif hanya dapat dilihat dengan latihan yang bersungguh-sungguh dan sekiranya individu menjalankan latihan secara sambil lewa atau tidak bersungguh-sungguh, alat pengesanan yang digunakan tidak dapat menunjukkan perubahan HRV yang baik (Kurt, 2000). Manakala menurut Nubli (2008), menggunakan teknik Biofeedback HRV dapat meningkatkan prestasi diri individu melalui pendekatan personaliti. Perubahan HRV pada individu yang bersungguh-sungguh dapat dilihat dengan lebih jelas pada bacaan koheren spektrum HRV HF dan LF (Lehrer, 2007). Selain itu, menurut Liza (2006), mengukur sifat kesungguhan pada diri individu menggunakan pendekatan HRV adalah lebih mudah berbanding

pendekatan psikologi kerana HRV menggunakan pendekatan klinikal yang menggunakan peralatan tertentu untuk mengumpul data. Data yang dikumpul adalah lebih tepat berbanding ujian psikologi yang menggunakan analisa yang lebih kompleks (Liza, 2006). Ini kerana, perubahan sikap adalah penting dalam peningkatan prestasi jualan bagi seseorang usahawan (Brown & Robert, 1994).

Berdasarkan kajian lalu yang dijelaskan di atas, penyelidikan ini merumuskan pentingnya kajian berkenaan bagaimana peningkatan fungsi psikologi boleh membantu meningkatkan fungsi fisiologi seseorang kerana ujian psikometrik dan inventori personaliti hanya mengukur faktor mental dan psikologi individu sahaja dan tidak melibatkan perubahan fisiologi seperti peningkatan atau penurunan kadar jantung-HR dan kebolehubahan kadar jantung-HRV (Thurber, 2006). Masalah yang ada kini, masih kurang kajian untuk profil sifat bersungguh-sungguh yang jelas sama ada dalam ujian psikometrik atau inventori personaliti. Oleh yang demikian, teknik yang lebih baik seperti menggunakan teknik latihan Biofeedback untuk mengukur sifat bersungguh-sungguh diperlukan kerana ia akan membantu ke arah kejayaan usahawan wanita AIM ini.

Teknik Biofeedback digunakan untuk mengukur perubahan sifat dalaman seperti perubahan minda, emosi dan hati. Perubahan dalaman individu boleh diukur melalui frekuensi gelombang otak (ECG), Heart Rate Variability-HRV (Karavidas & Lehrer, 2007), Galvanic Skin Resistance (GSR) dan Skin Conduction-SC (Alexander & Trengove, 2005; Moss, 2004). Dalam kajian ini, perubahan dalam peningkatan HRV diukur untuk membuat pengesanan kewujudan sifat bersungguh-sungguh di kalangan usahawan. Kepentingan teknik ini adalah untuk mengetahui apakah status kekuatan personaliti (mental, emosi, fisiologi) melalui perubahan sifat fisiologi yang berlaku kepada responden. Melalui teknik ini, responden akan mengetahui status minda dengan frekuensi gelombang otak (Alfa dan Beta), status hati dengan perubahan HRV (Heart Rate Variability) daripada Frekuensi Tinggi (High Frequency-HF), kepada Frekuensi Rendah (Low Frequency-LF) dan Frekuensi Sangat Rendah (Very Low Frequency-VLF). Teknik ini digunakan untuk mengetahui keadaan emosi individu dan keupayaan untuk menyeimbangkan antara sistem Sympathetic dan Parasympathetic individu. Menurut Samir Muhazzab dan Sara Shakilla (2012), keseimbangan ini penting untuk

membolehkan usahawan wanita AIM mengawal rangsangan dalaman iaitu faktor motivasi dan peningkatan sendiri serta luaran seperti faktor kesihatan bagi menyesuaikan diri dalam persekitaran perniagaan mereka (Mohamad Zaini, 2007).

Aplikasi teknik Biofeedback dalam bidang pembangunan insan telah dibuktikan oleh pelbagai kajian. Menurut Sheffer (2006), teknik Biofeedback berkesan untuk membantu mangsa strok mendapatkan semula pergerakan otot lumpuh. Selain itu, menurut Stoyva dan Budzynski (1974); Evseev, Vetrille dan Zaharora (2010), teknik Biofeedback telah membantu mengurangkan simptom-simptom kebimbangan dan pelbagai penyakit berkaitan tekanan seperti insomnia, sakit kepala dan sakit belakang. Kebimbangan didefinisikan sebagai keadaan tertentu yang tidak menyenangkan emosi atau keadaan di mana tingkah laku manusia bertindak secara negatif (Evseev & rakan-rakan, 2010). Menurut Blumenstein, Bar-Eli, dan Tenebaum (1995); Tato, Rex dan David (2008), keberkesanan teknik Biofeedback sangat ketara untuk meningkatkan prestasi individu. Kajian yang dijalankan oleh Kirkcaldy dan Christen (1981); Lori, Rokieki, dan Timothy (2003), membuktikan kumpulan yang menerima latihan Biofeedback menunjukkan kesan pengurangan ketegangan otot serta menunjukkan pengurangan yang signifikan dalam pemulihan ketegangan.

Contoh kajian lalu di atas menunjukkan bahawa teknik Biofeedback telah terbukti berkesan untuk meningkatkan prestasi psikologi dan fisiologi individu. Oleh yang demikian, teknik yang sama juga akan diaplikasikan dalam kajian sifat bersungguh-sungguh ini untuk mengkaji keberkesanan teknik tersebut untuk meningkatkan sifat bersungguh-sungguh di kalangan usahawan melalui pengesanan peningkatan HR dan HRV (Moss, 2004; Sheffer, 2006; Karavidas & Lehrer, 2007).

Sebagai rumusan, berdasarkan pernyataan masalah yang dijelaskan di atas teknik Biofeedback boleh dijadikan salah satu instrumen yang berguna untuk membuat pengukuran sifat bersungguh-sungguh di kalangan usahawan wanita melalui pengesanan kadar jantung individu. Ini kerana sehingga kini, teknik ini masih belum digunakan untuk mengukur sifat bersungguh-sungguh dari sudut psikologi dan fisiologi. Oleh itu, kajian ini amat penting untuk mengukur sejauh mana sifat bersungguh-sungguh wujud di kalangan usahawan wanita melalui pengesanan peningkatan HR dan